

## 'Ik mis het uitbenen in de slagerij soms, maar leiding geven is zo fijn'



Stef De Weghe, afdelingschef Vleviso: "Ik heb les gevolgd bij Coovi, nu Elishout, de beenhouwersschool: slager, spekslager, traiteur. Ik wou altijd al slager worden. Ik kende het beroep door mijn grootvader, die af en toe op de boerderij een varken slachtte en die ik af en toe hielp."

In mijn voorlaatste jaar hoorde ik dat men jobstudenten zocht. Ik heb via een Colruytwinkel gesolliciteerd en mocht onmiddellijk beginnen. Twee jaar na elkaar ben ik een maand jobstudent geweest: de beenhouwers geholpen bij het versnijden van het varken, en bij het inpakken van het vlees... Heel interessant. Ik werkte in ploegen en kon dat combineren met mijn andere interesse: in het weekend werkte ik nog als traiteur in restaurants, dat was mijn andere passie. Colruyt was een goed georganiseerd bedrijf, je wist duidelijk wat van je verwacht werd. Ik kon heel wat ervaring opdoen.

### Gaf die ervaring als jobstudent u enig voordeel bij latere sollicitaties?

"Dat denk ik wel, want voor ik afgestudeerd was, werd ik gecontacteerd door Colruyt om te beginnen als slager in de verkoop in een kleine winkel in Schaarbeek. Dat was wel gemakkelijk, want ik heb nooit moeten solliciteren: ik had onmiddellijk werk. Dat was in 1988. Ik was echt blij dat ik kon gaan werken. Daarna heb ik in verschillende winkels in Brussel gewerkt. Dat was ook een vorm van opleiding, want als schoolverlater moet je ervaring opdoen.

Later kon ik twee dagen aan de slag in de winkel en daarnaast volgde ik drie dagen in de week een opleiding bij Vleviso. Daar heb ik mij geperfectioneerd in de uitbenings- en versnijdingstechnieken. Ik kende wel de theorie van op school, maar ik miste praktijkervaring."

neerd in de uitbenings- en versnijdingstechnieken. Ik kende wel de theorie van op school, maar ik miste praktijkervaring."

### Hoe bent u dan uiteindelijk in een leidinggevende functie terechtgekomen?

"Ik ben er even tussenuit geweest voor mijn legerdienst en kon daarna terug naar een winkel. Ik was toen weinig ambitieus. Maar ik was flexibel, ik kwam goed overeen met collega's en chefs. Ik deed mijn werk graag.

Toen ik trouwde en kinderen kreeg, volgde een kantelmoment: ik vond dat er meer in mij zat. In een paar jaar tijd ben ik toen opgeklimmen van eerste beenhouwer tot chef beenhouwer: ik gaf leiding aan de beenhouwerij in de Colruytwinkel in Oudergem. Daarna werd ik afdelingschef "verkoop" van 18 beenhouwerijen, voor de regio Limburg, Leuven en de Kempen. In deze functie werd ik ook commercieel verantwoordelijk: ik vertaalde de commerciële acties van Colruyt nationaal naar de regio. Het aanwerven van het personeel, hun opleiding en het klantenbeheer: het passeerde allemaal via mij. Ik moest doelstellingen vooropzetten en vooruitzichten maken van de verkoop.

Sinds drie jaar ben ik afdelingshoofd van de versnijzaal bij Vleviso. Ik ben

nu verantwoordelijk voor 230 mensen op één site. Waar ik vroeger in stond voor het uittekenen van de commerciële acties, moet ik nu uitzoeken of commerciële acties opportuun zijn met betrekking tot productie en prijszetting."

### Is dit nu de job van uw leven?

"Deze job geeft me veel voldoening. Ik ben graag bezig met klanten: ben blij dat ze op tijd bediend worden. Ik heb een tevreden gevoel als een klant de week nadien terugkomt. Als de klant tevreden is, ben ik dat ook.

Ik heb uiteraard een goede relatie moeten opbouwen met mijn collega's, mijn medewerkers: mijn sociale vaardigheden verder uitgebouwd, zeg maar. Ik probeer correct en consequent te zijn en dat wordt beloond.

Ik ben nu chef en ik ben dat graag. Maar uiteindelijk ben ik ook een stielman. Werken met vlees is voor mij nog altijd belangrijk, daarom vind ik het soms jammer dat ik niet meer met het vlees zelf bezig kan zijn. Ik moet me soms inhouden om niet mee op de werkvloer te gaan staan en mee uit te benen (lacht)."

Contact: Brigitte Mester  
brigitte.mester@fedis.be